



**AULA
VIRTUAL**

TALLER PRÁCTICO

GESTIÓN DEL RIESGO COMERCIAL Y FINANCIERO EN LA EXPORTACIÓN

INDUING



TALLER PRÁCTICO

GESTIÓN DEL RIESGO COMERCIAL Y FINANCIERO EN LA EXPORTACIÓN

Para **aumentar las ventas internacionales y mejorar la rentabilidad de los negocios** es fundamental tener una visión amplia y completa de todos los factores que condicionan el resultado de la Exportación.

En la Negociación de una Compraventa internacional de bienes y servicios es imprescindible saber **analizar los riesgos comerciales** según la importancia de la operación comercial, las características del país y el tipo de cliente.

Además, las empresas que saben **ofrecer un mayor abanico de opciones de medios de pago y financiación** pueden convertir mejor las oportunidades en negocio respecto a empresas que plantean siempre sus ventas en los mismos términos, sin distinguir unos negocios de otros.

Con esta formación las/los asistentes podrán tener claro los puntos más importantes de la contratación internacional y **cómo afecta la fiscalidad, los medios de pago y las posibilidades de financiación** para lograr acuerdos comerciales más beneficiosos y evitar perder margen en las operaciones comerciales internacionales.

OBJETIVOS

- Explicar los aspectos clave de la contratación internacional, particularmente con terceros países.
- Conocer distintos medios de pago y financiación para mejorar nuestra flexibilidad a la hora de negociar, reduciendo riesgos y costes
- Anticipar problemas habituales con clientes o países problemáticos.
- Ofrecer a profesionales con experiencia una pequeña “ventana” para actualizarse y consultar operaciones concretas.
- Conocer qué están haciendo las empresas más competitivas e internacionalizadas y ampliar la red de contactos.

DIRIGIDO A

- Departamento Comercial (Export Area Managers, Backoffice, Customer Services).
- Departamento de Logística.
- Departamento de Finanzas (Responsable de Tesorería, Trade Finance Specialist)
- Departamento de Compras (Global Sourcing Specialist, Técnicos de Subcontratación).

Los asistentes deben tener una mínima experiencia y participar actualmente en operaciones de compraventa de bienes y servicios con Terceros Países.

METODOLOGÍA

- El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
- Exposición teórico-práctica, fundamentada en la experiencia diaria de los ponentes, permitiendo resolver en común todas aquellas cuestiones de interés.
- Enfoque práctico de los puntos más importantes que debe contener un acuerdo comercial con Terceros Países.
- Búsqueda de soluciones reales in situ.
- La formación está apoyada con documentación y ejercicios prácticos.

MODALIDAD:	Aula Virtual
DURACIÓN:	8 Horas (4 Sesiones de 2 Hrs.)
FECHAS:	Consultar en la web: www.induing.com
HORARIO:	De 15:00 a 17:00 Hrs.
PLAZAS LIMITADAS:	25 Personas
PRECIO:	275 €
BENEFICIOS:	Formación Bonificable por FUNDAE
CERTIFICADO:	De asistencia a los participantes

PROGRAMA // PARTE 1

1. Identificación de riesgos comerciales habituales en la exportación:

- 1.1. Incumplimiento de plazos: de entrega de la mercancía, de la documentación requerida o del pago.
- 1.2. Impago:
 - Insolvencia del cliente.
 - Estafa.
 - Riesgo político.
- 1.3. Relacionados con la mercancía:
 - Entrega de mercancía no conforme;
 - Daños durante el transporte;
 - Normativa de control de exportaciones.
- 1.4. Problemas en Aduanas:
 - Falta de documentación/documentación incorrecta;
 - Normas sobre origen y medidas antidumping;
- 1.5. Sobrecostos imprevistos derivados de:
 - Fluctuaciones de precios y divisas;
 - Mal uso de las Reglas Incoterms;
 - Falta de previsión de la fiscalidad en el país de prestación de servicios (commissioning);
- 1.6. Problemas con el canal de distribución:
 - Incumplimiento de objetivos comerciales;
 - No respetar la exclusividad o la obligación de no competencia.
- 1.7. Garantía y responsabilidad por producto:
 - Inadecuada redacción de la política de garantía y sus exclusiones;
 - Cobertura del seguro de RC adaptada a nuestros mercados.
- 1.8. Propiedad Industrial/Intelectual:
 - ¿Cómo nos afecta como proveedores?
 - ¿Cómo nos afecta como distribuidores o licenciarios?
- 1.9. Falta de previsión de la ley aplicable al contrato y sus consecuencias.

2. Estrategias ante el incumplimiento de nuestro cliente o distribuidor: cómo prever el sistema de solución de conflictos más adecuado a cada circunstancia.

PONENTE



**VALLE
GARCÍA DE
NOVALES**

**Socia Directora
GARCÍA DE NOVALES
Asesoría Jurídica
para Comercio Exterior**

Abogada especializada en Derecho Mercantil Internacional, con más de 30 años de experiencia en la redacción y negociación de contratos internacionales y en la solución extrajudicial de conflictos resultantes de los mismos.

- Miembro de la ICC Commission on International Commercial Law and Practice (París): representante de ICC Spain en el Grupo de Trabajo Incoterms 2020 de ICC. Conferenciante habitual en los Comités Nacionales de ICC en Europa.

- Presidenta de la Comisión de Derecho y Prácticas Comerciales Internacionales de ICC Spain. Miembros del Grupo de Expertos ICC Spain en Incoterms 2020.

PROGRAMA // PARTE 2

1. Medios de pago

- 1.1. Elección del medio de pago
- 1.2. Factores a considerar: confianza, necesidad de financiación, riesgo país, quién tiene la fuerza en la operación, etc
- 1.3. Tipos
 - Medios de pago simples
 - Medios de pago documentarios
- 1.4. Análisis de una carta de crédito
 - Partes intervinientes
 - Campos

2. Avals y Garantías

- 2.1. Tipos de garantías
- 2.2. Casos
- 2.3. Análisis de una garantía
 - Partes intervinientes
 - Cláusulas

3. Financiación Internacional

- 3.1. Medios de financiación más utilizados
 - Factoring
 - Forfaiting
 - Confirming
- 3.2. ¿Cuándo utilizar cada uno?
- 3.3. Otros medios de financiación

PONENTE



**AINZA
PÉREZ VAYÁ**
Trade Finance Specialist
MAXAM

Ha trabajado en asesoría financiera y servicios bancarios. Actualmente desempeña responsabilidades como especialista en comercio exterior para el sector de la defensa.

Entre sus responsabilidades está en asegurarse del buen fin de las operaciones, asesoramiento en la apertura de Créditos Documentarios, Avals y Garantías, y apoyo en la estructuración de la financiación internacional a línea de negocio y clientes.



INDUING

C/ Gran Via 2, 6º D 48001 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45 1ª planta, 28010 Madrid
Tel: (+34) 911 841 944

Email: formacion@induing.com

www.induing.com